

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

自分に向いている仕事は何なのか・・・？

特にこれから仕事に就こうという学生の皆さまにとってみると、重要な問いなのだと思いますし、社会人になってからでも、このような疑問を持つことはあります。

自分は技術職に向いている、営業職に向いている、事務職に向いている・・・では、その向いている向いていないというのは、誰が判断するものなのでしょうか？

100%自分が向いている仕事を求めているとそれは手に入れることができない、どこかのタイミングで自分を仕事に向かせることも必要となる・・・そのようなことを感じる出来事がいくつかあった1週間でした。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をしておりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.312 ◇◆

■

今日もあるWeb制作会社のお話の続きです。

↓ Web制作業の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/web.html>

自分たちが求める案件内容や案件規模の仕事を
するために、中堅・大手へターゲットを絞って
営業を行っていくことにしました。

中堅・大手企業は、Web制作を中心とした
プロモーションのニーズは年中に渡って何かしら
発生しています。営業に行くと、先の長い話を
含めれば、ほぼ間違いなく提案させて頂ける案件は
ありました。

その中には具体的な案件もあり、数百万円の予算は
ついているが、まだ発注する制作会社が決まっていない、
その選定はこれから行うという状態のものもあります。
そういった案件には積極的に提案をしにいきます。

しかし、これは想定をしていたことではあるのですが、
相手の要件に対して、具体的な企画を考え
提案書も作りこんで提案をしに行ったとしても
すぐに発注を頂けるわけではありません。

相手の組織も大きいと、案件に関わる人も多くなります。
マーケティング部の方に提案をして気にいって頂けても
営業部からは別の意見を言われ、経営企画からは
予算の修正が入り、役員会上がったと思ったら
また別の要件が出てきたりする・・・

その段階段階において十分にヒアリングを行い
その時にベストな提案をするのですが、
相手の状況が変わって内容を変えざるを得なくなる・・・

中堅・大手にターゲットを絞って営業を始めて、
ふと気が付くと、提案をしている案件が膨れ上がって
受注見込みが明らかに減っている状態に陥ってしまいました。

当然企画を考えて提案をしているだけでも、
こちら側には時間や社内リソースを使っているため

コストがかかっています。このようじゃ状況に
どう対応したら良いのかを迷う段階まで来てしまいました。

↓ Web制作業の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/web.html>

(次週へ続く・・・)



営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)



このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。

お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル3F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)
